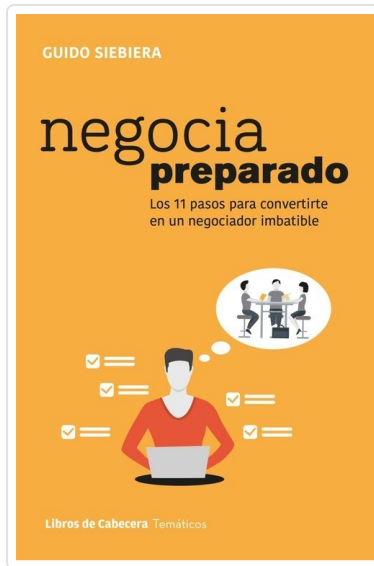


# NEGOCIA PREPARADO



## SIEBIERA, GUIDO

### SINOPSIS

¿Y si el resultado de una negociación no dependiera de lo que dices en la mesa, sino de cómo la preparas antes de empezar? La mayoría improvisa. Y por eso pierde oportunidades, margen y control.

Este libro propone un cambio claro: las negociaciones se ganan mucho antes del primer intercambio.

A través de un método práctico de 11 pasos, aprenderás a analizar cada situación, anticipar movimientos, definir tu estrategia y llegar con una ventaja real. No se trata de ser más agresivo, sino de ser más inteligente.

Cuando sabes qué hacer, qué decir y hasta dónde llegar, dejas de reaccionar y empiezas a dirigir. Y ahí es donde todo cambia.



Si quieres dejar de negociar a la defensiva y empezar a conseguir acuerdos que realmente te permitan alcanzar tus objetivos, este libro es para ti....

<b>Editorial</b>	LIBROS DE CABECERA
<b>Materia</b>	Negociación empresarial
<b>Colección</b>	Temáticos
<b>EAN</b>	9791399111460
<b>Status</b>	Disponible
<b>Páginas</b>	150
<b>Tamaño</b>	220x145x85 mm.
<b>Peso</b>	261
<b>Precio (Imp. inc.)</b>	19,00€
<b>Fecha de lanzamiento</b>	08/05/2026

### Títulos relacionados



**LÍDERES AZULES**  
 DELGADO, ALBERTO; RAMOS, ALFONSO



**GUÍA PRÁCTICA DE MARKETING**  
 BERENGUER VALL-LOBERA, JORDI



**SALIR EN LOS MEDIOS**  
 PERALTA MAS, MIQUEL



**ORGANIZACIONES ÁGILES**  
 MUSSONS, SERGI